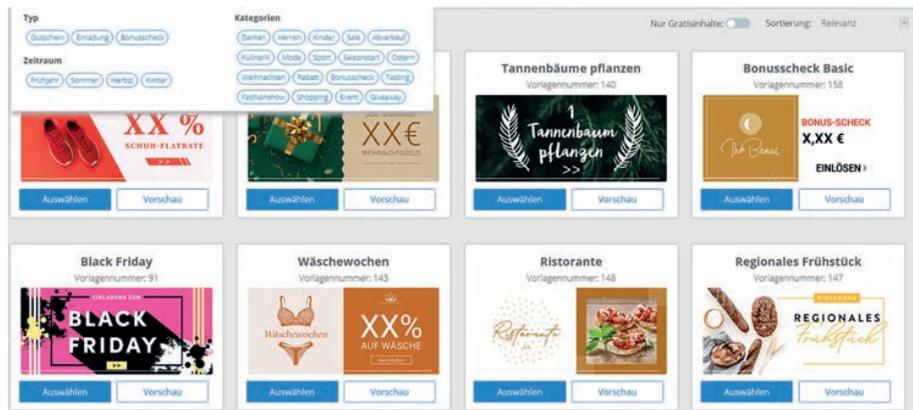


Einfacher geht's kaum:
per Klick abrufbare, vollständig
vorbereitete Kampagnen.
Mehr Infos: kunden-app.com



Bei der App geht's ab!

Hutter & Unger entwickelt das digitale Kundenbindungs-Tool deutlich weiter

Fast viereinhalb Jahre nach der Markteinführung startet die Wertinger Werbeagentur mit der dritten Generation ihrer Kunden-App durch, bei der nun noch mehr Erfahrung und Innovation zusammenfinden. Vor allem präsentiert sich die App 'Covid-19-ready', denn sie macht Events mit Limitierung und Kontaktnachverfolgung möglich, hat den digitalen Kassenbon und eine Homeshopping-Chat-Funktion in petto (ob als Single- oder Gruppen-Chat unter Einhaltung aller Datenschutz-Vorgaben sowie mit optionaler Kampagnen-Integration).

Apropos Kampagnen: Der BTE Kompetenz-Partner hat sein bestehendes Cloud-System um weitere Möglichkeiten der Kampagnensteuerung erweitert. Schon bisher zählten die Zielgruppen-Selektion und Kampagnen-Automation, beispielsweise im Rahmen von Geburtstagen, zu den Stärken. Gemeinsam mit den Handelspartnern wurden die Funktionen nun nochmals stark ausgebaut. So sind Aussteuerungen jetzt auch aufgrund von Impulsen wie Kauf, Nicht-Kauf oder der Geo-Lokalisierung möglich. Beispiel: Konsumenten, die das Geschäft ohne Kauf verlassen haben, erhalten automatisiert einen kleinen Fragebogen, Cappuccino-Gutschein oder Ähnliches auf ihr Smartphone. Die Händler haben generell die Wahl, denn die modular aufgebaute App wird für sie individualisiert.

Weitere News: Weiterempfehlungen über Social-Media-Kanäle, aus denen sich Neukunden ergeben, können nachverfolgt und via App belohnt werden. Auch QR-Code-



Neu: die Chat-Funktion, ideal fürs Homeshopping.

Kampagnen, zum Beispiel Gewinnspiele, Cross-Selling- oder Co-Branding-Aktionen, steht nichts im Weg. In Kombination mit dem Content-Stream 'fashion.me.up' können zudem rund 100 Kampagnen-Vorlagen per Klick fix und fertig übernommen werden. „Damit ist für die Händler in drei Minuten alles erledigt“, schwärmt der Geschäftsführende Gesellschafter Andreas Unger, und zählt den Nutzen auf: „Der Effizienzgewinn

durch die Automatisierung ist enorm. Niemand würde das alles manuell in die Tat umsetzen, das heißt, der Ertrag steigt durch die innovative Kampagnen-Technologie spürbar. Die Kauf-Response ist eindeutig höher als bei Newslettern oder Postmailings. Hinzu kommt die Kosteneinsparung. Denn im Vergleich zu analogen Werbemaßnahmen fallen keine Porto- und Produktionskosten an. Was, last, but not least von immensem Vorteil ist: Über unsere Kunden-App kann flexibel auf neue politische Vorgaben reagiert werden, mit denen wir ja weiterhin rechnen müssen.“ Und noch einen Mehrwert aus Händler-Sicht gibt es: Die dritte App-Generation kann von anderen CRM-Tools fern- oder angesteuert werden. SH

Die Hutter & Unger-App

- Seit November 2016 im Einsatz und jetzt in der dritten Generation.
- Über 100 Händler mit mehr als 400 POS nutzen die Kunden-App bereits, darunter Erlebe Wigner in Zirndorf, Pollozek in Pfarrkirchen, Dollinger in Bad Reichenhall, Keller-Warth in Biberach, Kressmann in Hildesheim, Stenger in Bad Kreuznach u.v.m.
- Mehr als sieben Millionen App-Kontakte kamen bereits zustande.

Diesen und weitere Artikel der BTE KompetenzPartner finden Sie unter Praxistipps auf der Website www.bte-kompetenzpartner.de.